



ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS FINANZAS

2025

Fundamentos de las Finanzas:

El Arte de Administrar el Dinero y la Empresa

El arte y ciencia de administrar el dinero



Individuos **Empresas** **Gobiernos**

Las finanzas gestionan el movimiento, control y utilización del dinero y otros recursos de valor.



Finanzas Personales vs. Empresariales



Personales: Deciden cuánto gastar, ahorrar e invertir



Empresariales: Buscan incrementar el valor para los dueños y maximizar utilidades.

Los Actores del Mercado Financiero



Grupo 1: Los Inversionistas (Acreedores)

Individuos o instituciones con excedentes de recursos que buscan un rendimiento a ganancia a cambio de prestar su dinero.



La Tasa de Interés como Eje

Es el denominador común que equilibra el mercado: representa el rendimiento para el inversionista y el costo financiero para el emisor.



Grupo 2: Los Emisores (Deudores)

Entidades que necesitan recursos para proyectos o consumo y están dispuestas a pagar un costo financiero.

Instrumentos y Riesgos

Deuda vs. Patrimonio



Deuda (Bonos, Pagarés)
Prometen un pago fijo



Patrimonio (Acciones)
Ofrecen rendimientos variables basados en utilidades (dividendos)



Relación Riesgo-Rendimiento

Un principio fundamental dicta que a mayor riesgo asociado a un activo, mayor debe ser el rendimiento esperado para atraer inversionistas.

Los Tres Riesgos Principales



Riesgo de Inflación
(pérdida de poder adquisitivo)



Riesgo de Incumplimiento
(no pago)



Riesgo de Tipo de Cambio

Administración Financiera vs. Contabilidad



Contabilidad
Usa el método de acumulación.

Enfoque en el Flujo de Efectivo

Se centra en las entradas y salidas reales de efectivo para mantener la solvencia.



Toma de Decisiones Estratégicas

El administrador financiero resuelve los estados contables para tomar decisiones críticas sobre qué activos comprar (inversión) y cómo pagarlos (financiamiento).

Tipos de Organizaciones en Chile

Persona Natural vs. Persona Jurídica

La persona natural responde con todo su patrimonio personal, mientras que la persona jurídica crea una entidad legal distinta con derechos y obligaciones propios.



Persona Natural / Unipersonal

Un solo dueño; micro y pequeñas empresas.



E.I.R.L.

Una sola persona con personalidad jurídica propia.



Soc. Responsabilidad Limitado (SRL)

De 2 a 50 socios; decisiones por unanimidad.



Sociedad por Acciones (SpA)

Muy flexible; uno o más socios; capital dividido en acciones.



Sociedad Anónima (S.A.)

Propiedad de accionistas; administración por Directorio; ideal para grandes empresas.



Ilimitada (patrimonio personal en riesgo).



Limitada al capital de la empresa.



Limitada al capital aportado.



Limitada al monto de las acciones.



Limitada al monto de las acciones.

GUÍA MAESTRA DE ADMINISTRACIÓN Y RAZONES FINANCIERAS

RAZONES DE LIQUIDEZ (Capacidad de Pago a Corto Plazo)



Razón Corriente (Ratio 2:1)

Compara activos corrientes contra pasivos corrientes: un ratio de 2:1 indica que la empresa puede pagar sus deudas cómodamente.

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$



Capital de Trabajo Neto

Es la diferencia absoluta entre activos circulantes y pasivos circulantes, utilizada principalmente para control interno.



Prueba Ácida (Medida Conservadora)

Excluye los inventarios por ser menos líquidos, enfocándose sólo en efectiva, equivalentes y cuentas por cobrar.

$$\frac{(\text{Efectivo} + \text{Equivalentes} + \text{CsC})}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

EL ROL DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO



Gestión Estratégica vs. Operativa

La gestión estratégica planifica el rumbo y la estructura de capital a largo plazo, mientras que la operativa asegura la liquidez diaria y el rumbo de los procesos.



Decisiones de Inversión (Presupuesto de Capital)

Determina el tamaño y la composición de las acti-vas (qué comprar y dónde invertir) para mantener la operación óptima.



Decisiones de Financiamiento (Estructura de Capital)

Define la mejor combinación entre deuda y capital propio para respaldar las inversiones realizadas.

Decisiones de Dividendos



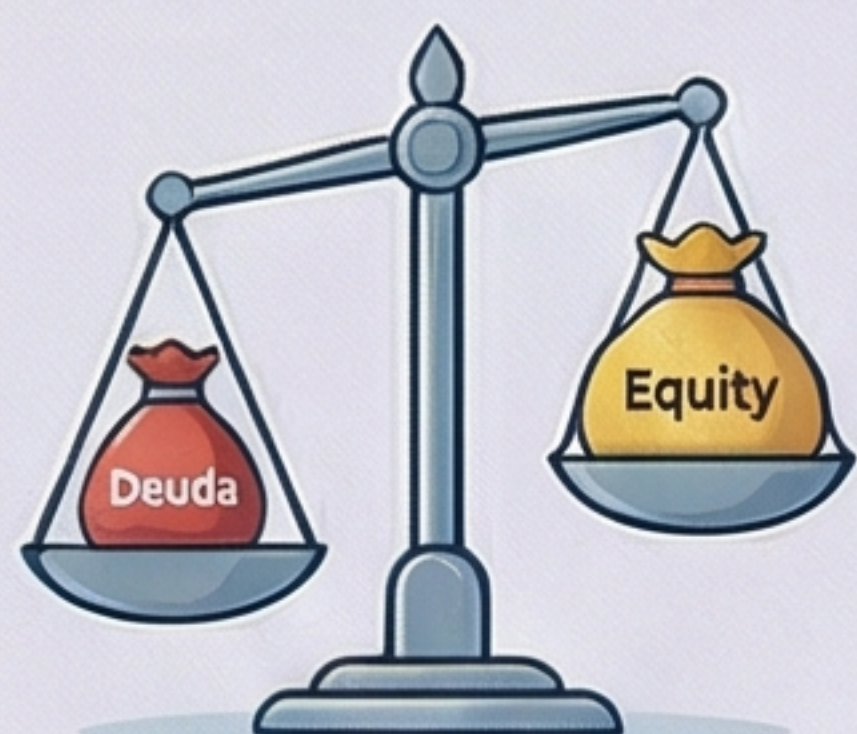
Repartir



Reinvertir



Retener



Relación Deuda-Patrimonio

Evalúa el nivel de apalancamiento; niveles bajos suelen ser más atractivos para inversionistas por el menor riesgo de insolvencia.

$$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$$



Cobertura de Gastos Financieros

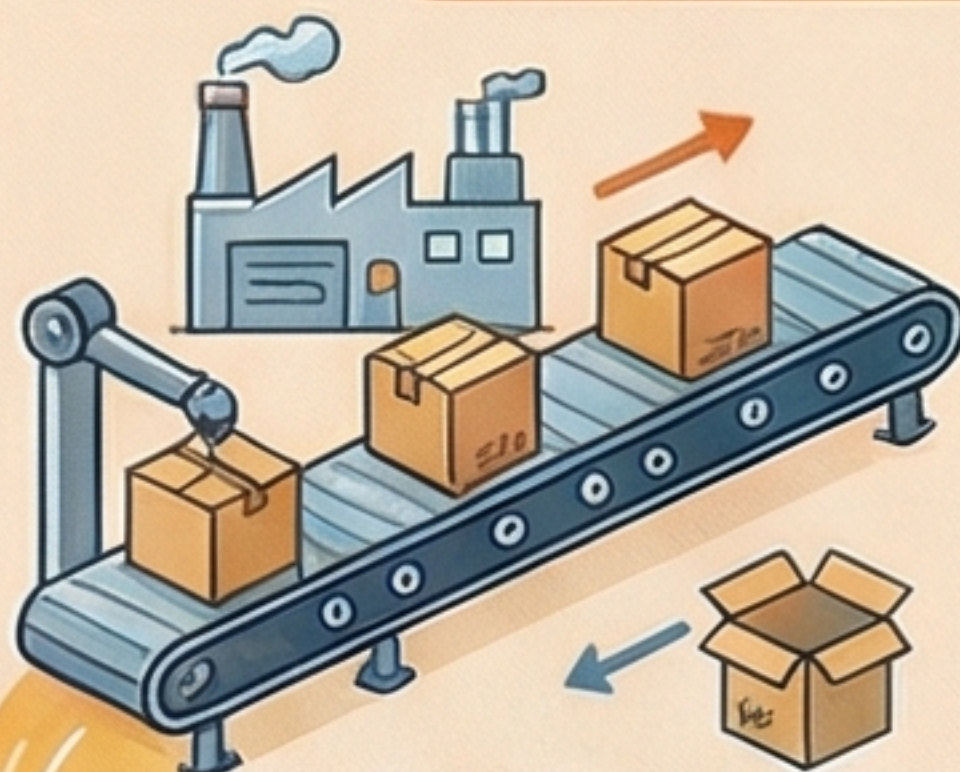
Relaciona el EBITDA con los gastos financieros para saber cuántas veces la utilidad operativa puede cubrir los intereses anuales.



Apalancamiento Financiero

El uso de dinero de terceros para magnificar el riesgo y el rendimiento de la empresa.

RAZONES DE ACTIVIDAD (Eficiencia Operativa)



Rotación de Inventarios

Mide la velocidad con la que el stock se convierte en ventas, relacionando el costo de bienes vendidos con el inventario promedio.



Período de Cobranza (30-60 días)

Representa cuánto tiempo la empresa recibe el efectivo de sus ventas; un número menor indica una mejor capacidad de cobro.

$$\frac{(\text{Cuentas por Cobrar Prom.} \times 365)}{\text{Ventas}}$$



Rotación de Activos Totales

Indica qué volumen de ventas genera la empresa por cada unidad monetaria invertida en activos; a mayor rotación, mayor eficiencia.



RAZONES DE RENTABILIDAD (Retorno de la Inversión)



ROA (Return on Assets)

Mide la efectividad de la administración para generar utilidades con los activos disponibles.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$



Margen Neto de Utilidad

Porcentaje de cada unidad de venta que queda como ganancia real tras deducir todos los costos, gastos e impuestos.



ROE (Return on Equity)

Mide el beneficio generado específicamente sobre el capital invertido por los dueños o accionistas.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total Promedio}}$$

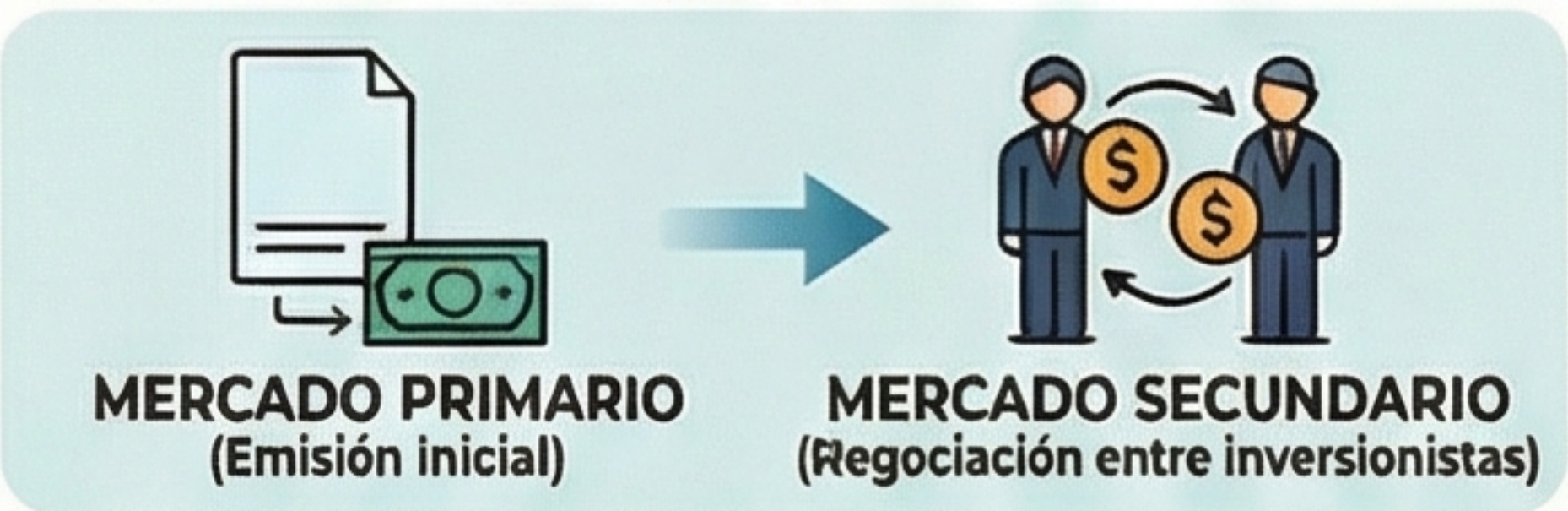
EL ECOSISTEMA FINANCIERO: INSTITUCIONES, MERCADOS Y FUNDAMENTOS



ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS



PROCESO DE MERCADO



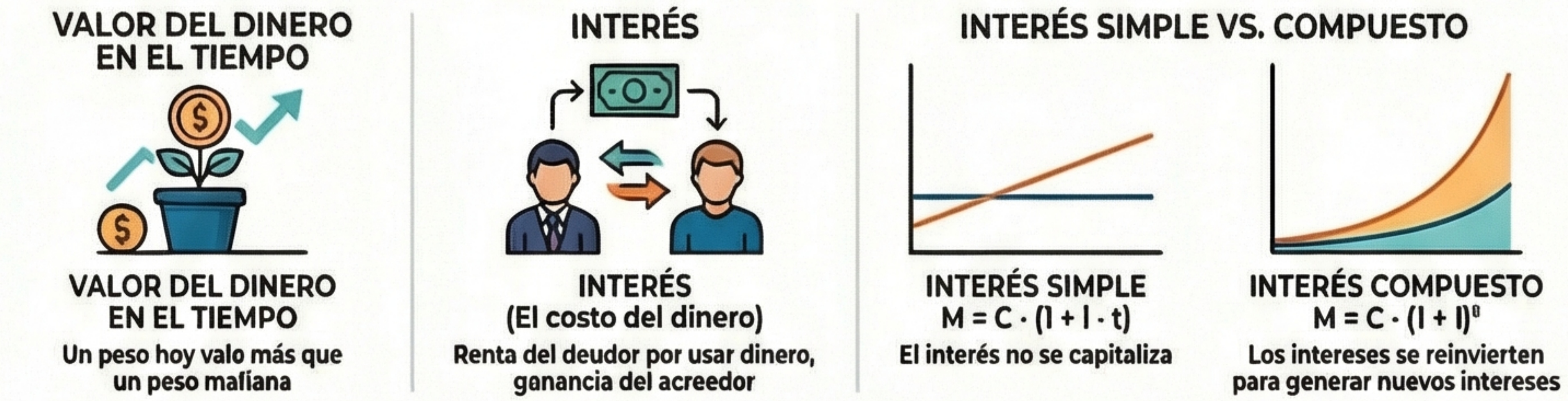
Clasificación y Tipos de Activos



CARACTERÍSTICAS DE CALIDAD DEL MERCADO

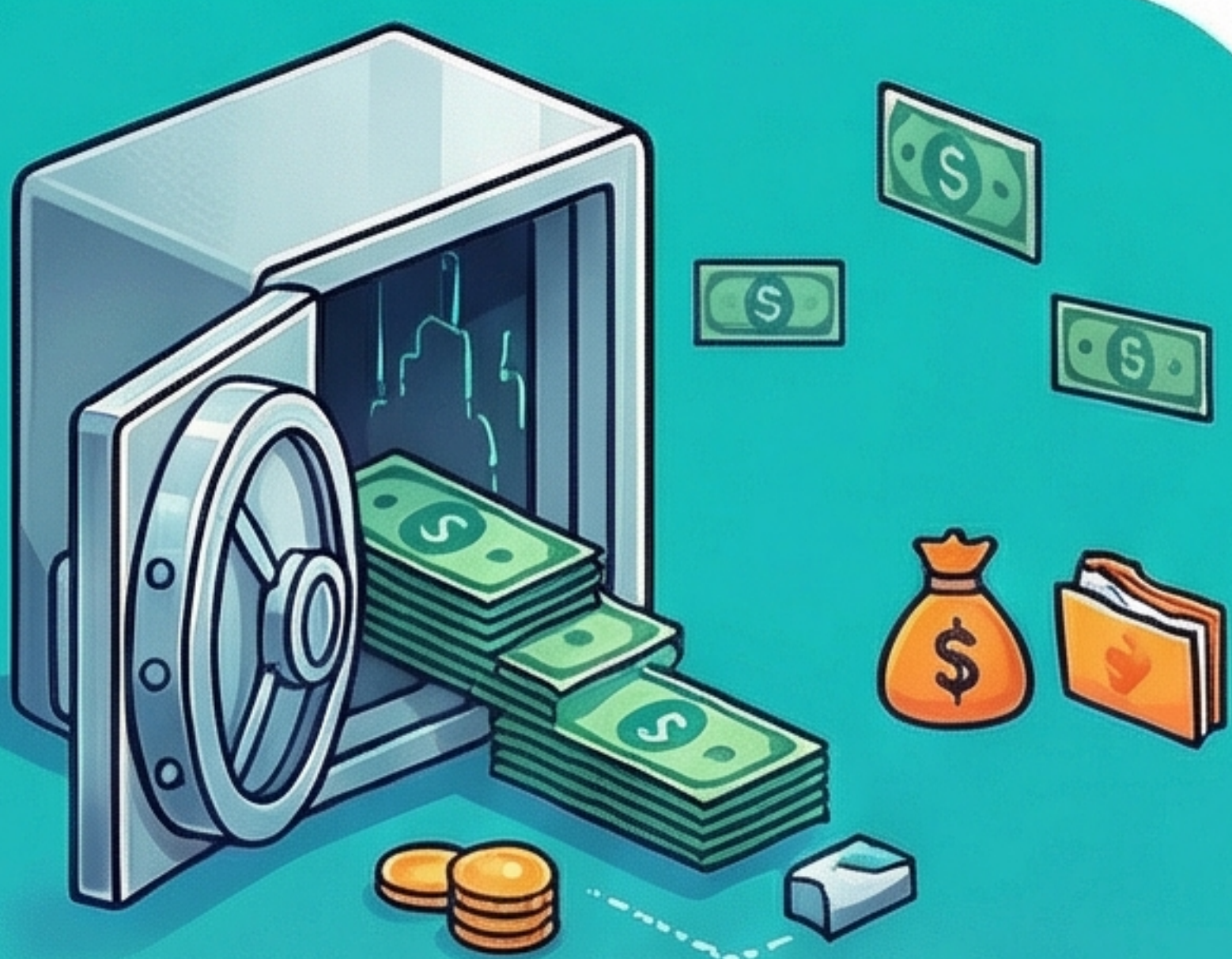
Amplitud	Cantidad de títulos financieros que se negocian.
Profundidad	Existencia de órdenes de compra/venta por encima y debajo del precio de equilibrio.
Libertad	Ausencia de barreras de entrada o salida.
Flexibilidad	Capacidad de los precios para reaccionar a cambios económicos.
Transparencia	Facilidad para obtener información del mercado.

FUNDAMENTOS DE MATEMÁTICA FINANCIERA



Gestión de Tesorería:

El Corazón de la Liquidez Empresarial



Fundamentos de la Tesorería

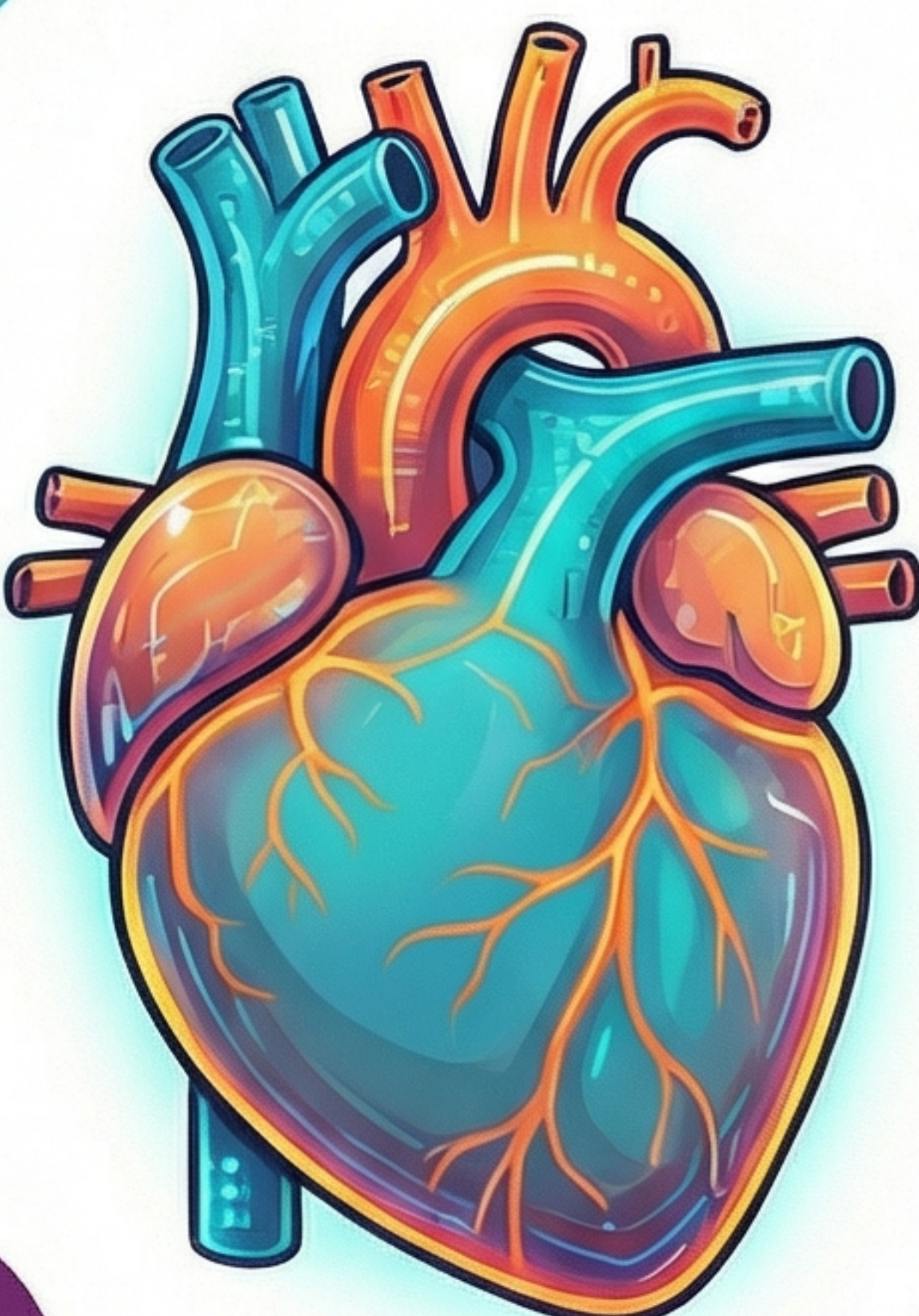
¿Qué es la Tesorería?
Es el área encargada de gestionar y controlar todas las operaciones monetarias, vinculadas directamente al flujo de caja o "Cash Flow" de la organización.



Objetivo Principal
Maximizar el gettmento y reducir el traago de una crisis de liquidez, avegurando el pago normal de pastvos y dessuntulos imprevistos.



Importancia en Crisis
Cuando el crédito es escazo y oare, una gestión efistenta de tesorería es on factor derarminante para la supervivencie empresarial.



Funciones y Tareas Críticas



Control y Planificación de Liquidez
Soguinounte dlario de la posición de seja para anticipar desviaciones y optimizar los fljos de cobro y paga.



Gestión de Riesgos
Administración de riesgos de liquides, crédito de chontes, contregurada y mereado para exitar la falta de electivo ente imprevistos.



Negociaciones Bancarias
Búsqueda de reducción de gestos por vervicios fnuncieras y salocón de los medios de cobre y pago más adecuados.



Programación de Flujas
Coptal astrieto de lugaresos (cobranza a clientes y ventas de combdc) y agreos (pogo a proceadores, nomina e impuestos).

El Rol del Tesorero y la Necesidad de Efectivo



El Perfil del Tesorero
Actús como astratene una plonca los destubas de excedentes y acesore a la alta gerompa sobre el impacte del efeebso en los planes de inversión.



Motivo Transaccional
Mantener efectivo para cumplir con pagos rufmarlos como salarios, cammas y dividendos del curco normal del negocio.



Motivo Especulativo
Disponibilidad de recursos para aprovechar oportunidades temporales, como una baja repentias en el precio de materias primas.



Motivo Precautorio
Reserva de seguridad para cubrir necesidades inesperades, se reduces si la empresa tiene acceso rápido a préstamos.

El Capital de Trabajo (Net Working Capital)



Capital de Trabajo Bruto

Pasivos Corrientes

Capital de Trabajo Bruto
Represente la inversión total de la empresa en activos chetos (efectivo, inventarios y cuentas por cobrar).

Capital de Trabajo Neto
Es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; si es positivo, la ampresa puede cubrir sus decdas de corto piaco.

Equilibrio Rentabilidad-Riesgo

La meta es administrar activos y pasivos corrientes para mantener niveles ccautables de operación y evitar la insolvencia.

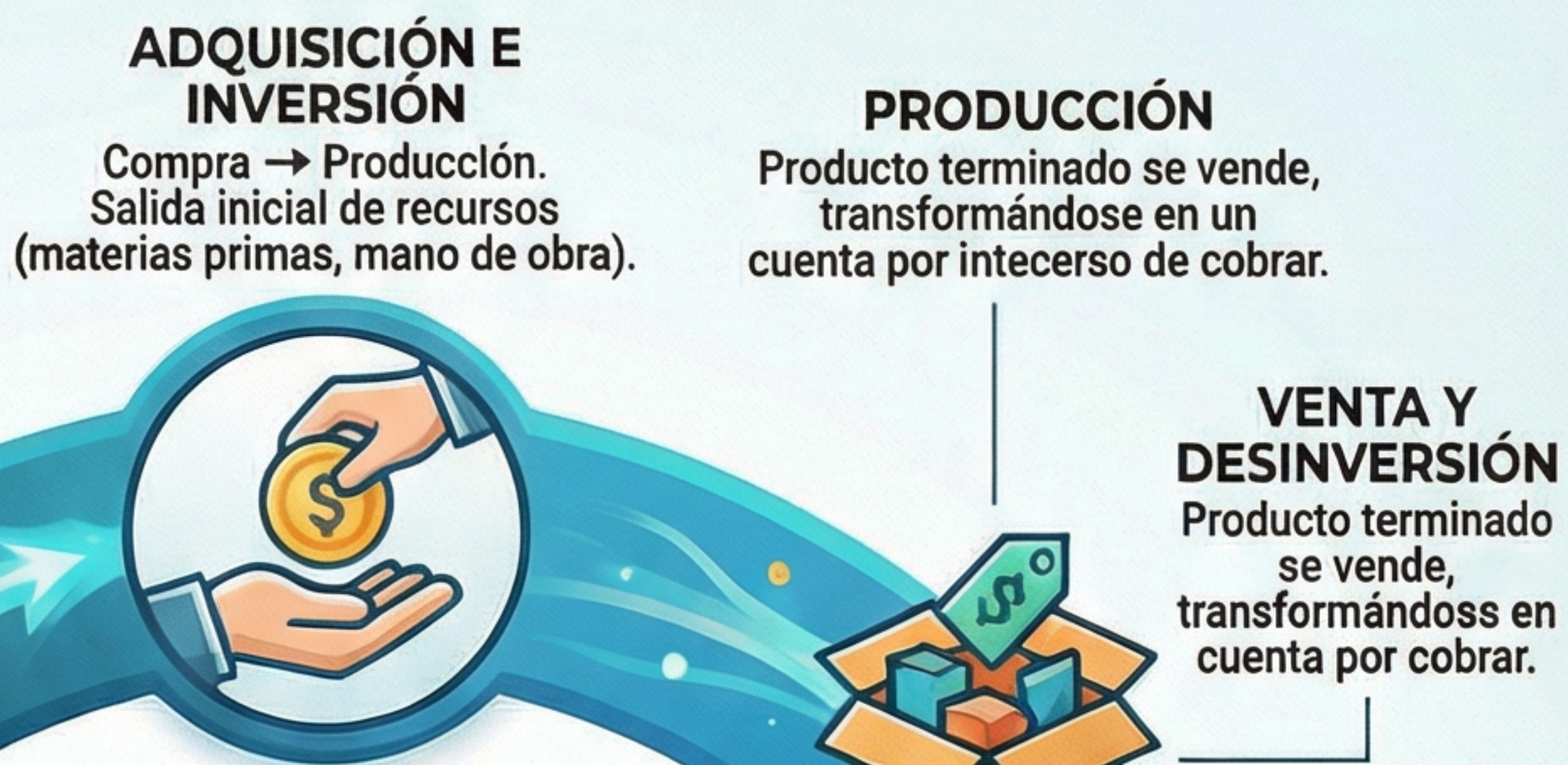
Activos Corrientes (Inversión)	Pasivos Corrientes (Financiamiento)
Efectivo	Cuentas por pagar
valores negociables (stock)	daudas acumuladas
cuentas por cobrar	documentos por pagar (bancos)
inventarios	

Dominando el Ciclo Financiero: Guía de Administración del Capital de Trabajo

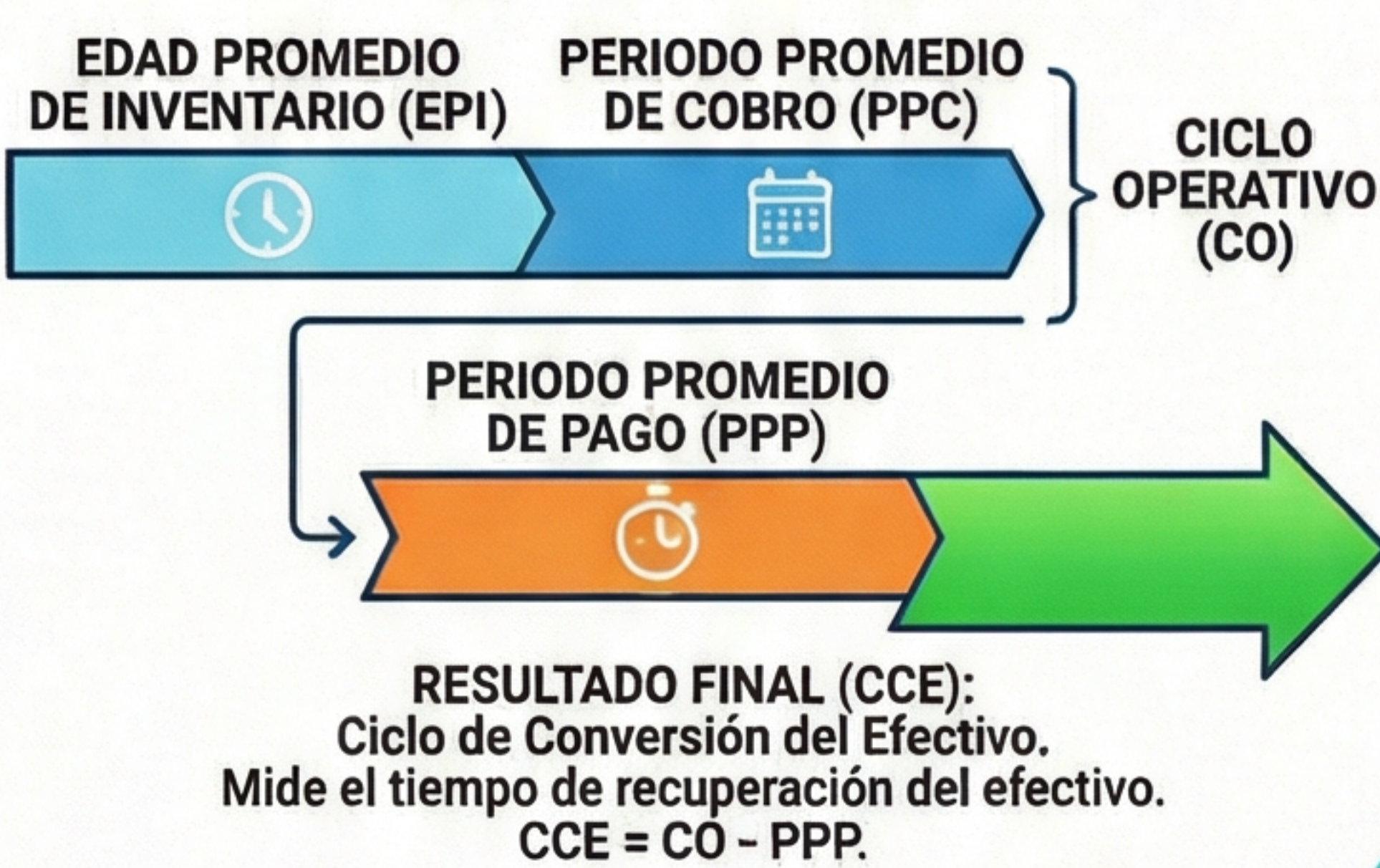
LAS 5 "C" DEL CRÉDITO: Criterios de evaluación de clientes



EL CICLO DE LA OPERACIÓN (FLUJO CIRCULAR)

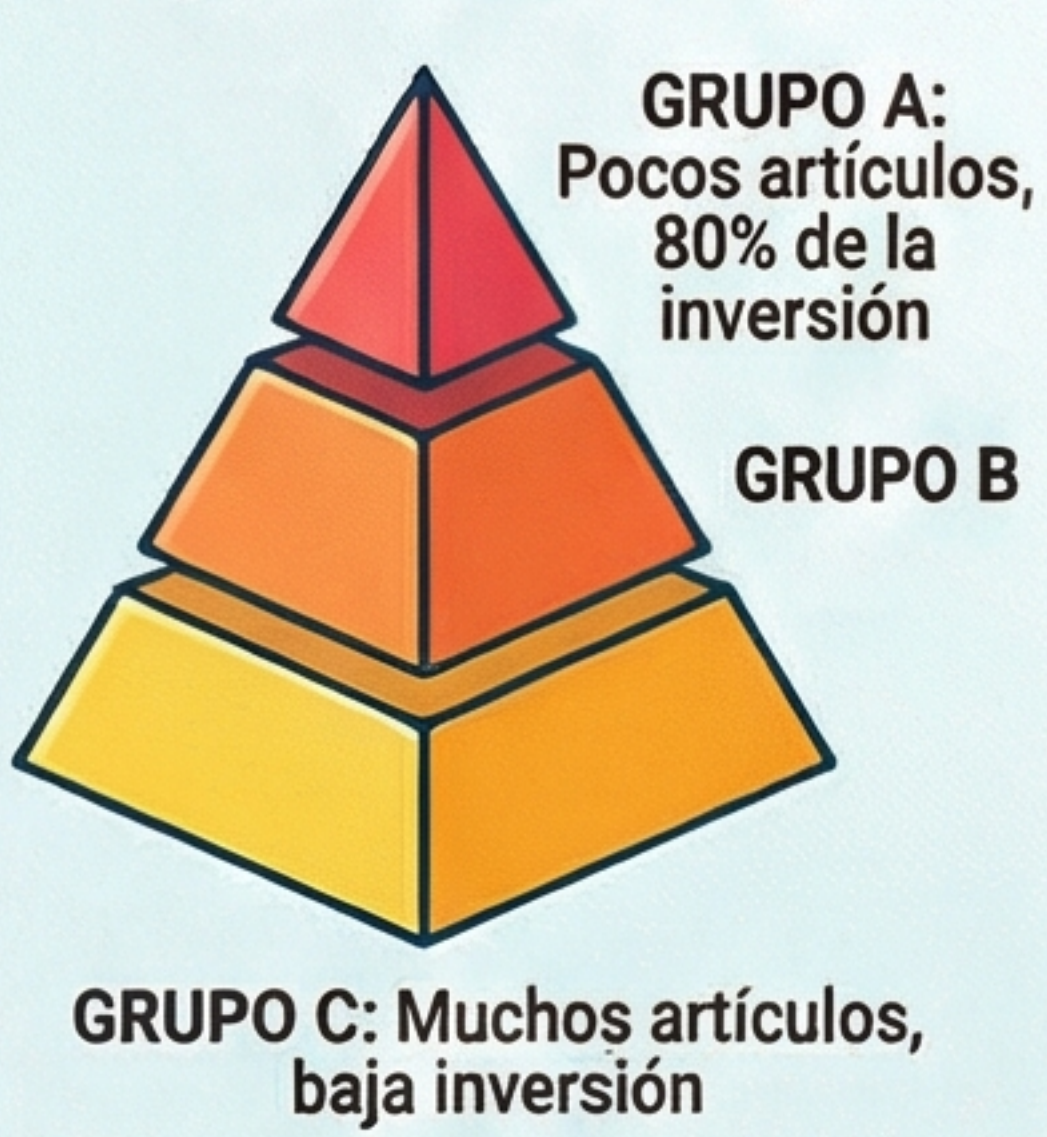


EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO (LA FÓRMULA)



Interpretación del Riesgo: Un ciclo largo inmoviliza dinero, aumenta la necesidad de financiamiento y riesgo de crisis de liquidez.

ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS (SISTEMA ABC)



EFICIENCIA DE COBRO
Menos días en cuentas por cobrar (idealmente 30-50) indica mejor recuperación de dinero.

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO



LOS 4 PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

- INCREMENTAR ENTRADAS**
Aumentar volumen de ventas, precios o eliminar descuentos.
- ACELERAR ENTRADAS**
Fomentar ventas al contado, pedir anticipos, reducir plazos de crédito.
- DISMINUIR SALIDAS**
Negociar mejores precios con proveedores y reducir desperdicios.
- DEMORAR SALIDAS**
Negociar plazos de pago más largos sin atectar reputación.

Estrategias de Financiamiento a Corto Plazo: Gestión de Efectivo, Crédito y Cobranza

Optimización de la operatividad, reducción de riesgos y maximización de la rentabilidad a través de la gestión eficiente de activos líquidos.

GESTIÓN Y ANÁLISIS DEL EFECTIVO

El objetivo es el saldo óptimo de efectivo.

Equilibrio entre la capacidad de pago y el costo de oportunidad de no invertir.



Motivos para mantener efectivo

- 1 **Transacción:** Pagar normales operativos.
- 2 **Precautorios:** Reservas de seguridad.
- 3 **Especulativos:** Aprovechar ofertas.
- 4 **Salos Compensatorios:** Requisitos bancarios.

Efectivo Ocioso

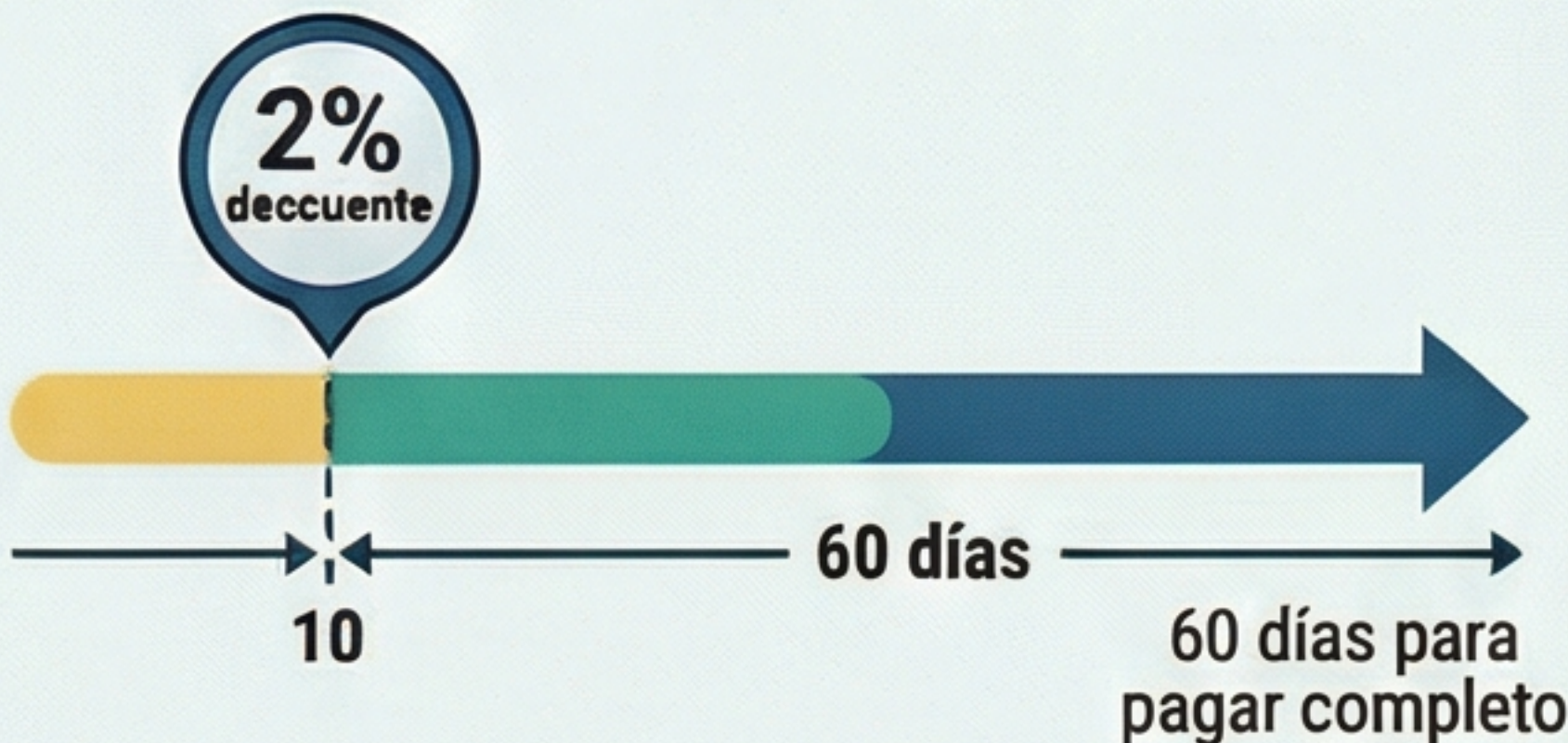
Dinero acumulado que no genera rentabilidad. Opciones: pagar dividendos, reducir deudas, nuevas inversiones.



ANÁLISIS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO

Crédito Comercial: Crédito a consumidores para no perder ventas, generando cuentas por cobrar.

Términos de Venta (ej. 2/10, neto 60)



Las 3 Etapas de la Política de Crédito



1 **Establecer Estándares** (Quién recibe crédito).



2 **Fijar Condiciones** (Plazos y descuentos).



3 **Establecer Política de Cobranza** (Procedimientos de reclamo).

MODELOS DE GESTIÓN DE TESORERÍA

Modelo Baumol

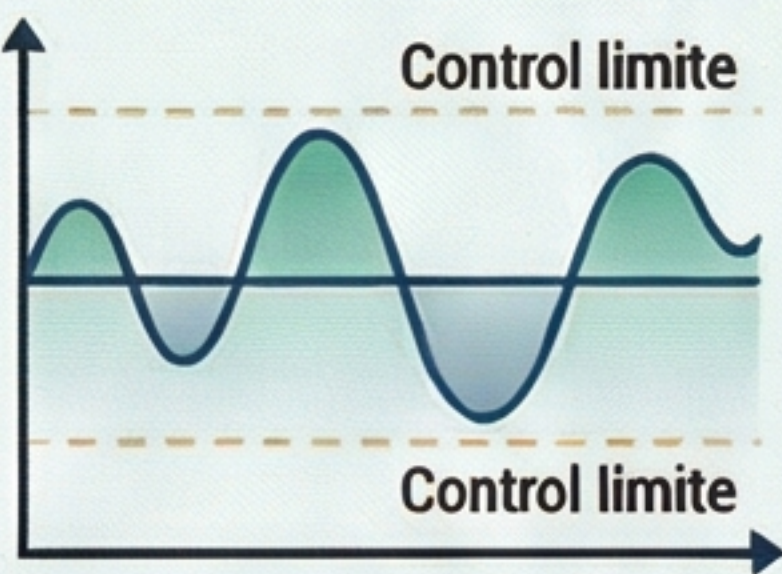
Entorno de Certeza



Determina el tamaño óptimo de transferencia (Q).

Modelo Miller-Orr

Entorno de Incertidumbre



Diseñado para flujos de efectivo que fluctúan diariamente de forma aleatoria.

S =	Costo de transacción
R =	Consumo total de efectivo requerido
C =	Tasa de rendimiento de la inversión

Responsabilidades de la Tesorería moderna



1 **Gestión en tiempo real** (Banca electrónica).



2 **Negociación con proveedores.**



3 **Uso de instrumentos de cobertura** (Futuros, Opciones, Swaps).

GESTIÓN DE COBRANZAS Y RIESGO

Herramientas de Vigilancia

Días de Cuentas por Cobrar (promedio de cobro) y Programa de Envejecimiento (clasificación por antigüedad).

Tipos de Políticas de Cobranza



Restictiva: Agresivas, bajan ventas.



Racional: Buscan maximizar el rendimiento.



Liberal: Generosas, suben incobrables.

Outsourcing de Cobranza

Externalizar puede aumentar la liquidez, liberar personal y mejorar la relación comercial con el cliente.

Estrategias de Financiamiento a Corto Plazo: Gestión de Efectivo, Crédito y Cobranza

Optimización de la operatividad, reducción de riesgos y maximización de la rentabilidad a través de la gestión eficiente de activos líquidos.

GESTIÓN Y ANÁLISIS DEL EFECTIVO

El objetivo es el saldo óptimo de efectivo.

Equilibrio entre la capacidad de pago y el costo de oportunidad de no invertir.



Motivos para mantener efectivo

- 1 **Transacción:** Pagar normales operativos.
- 2 **Precautorios:** Reservas de seguridad.
- 3 **Especulativos:** Aprovechar ofertas.
- 4 **Saldo Compensatorios:** Requisitos bancarios.

Efectivo Ocioso

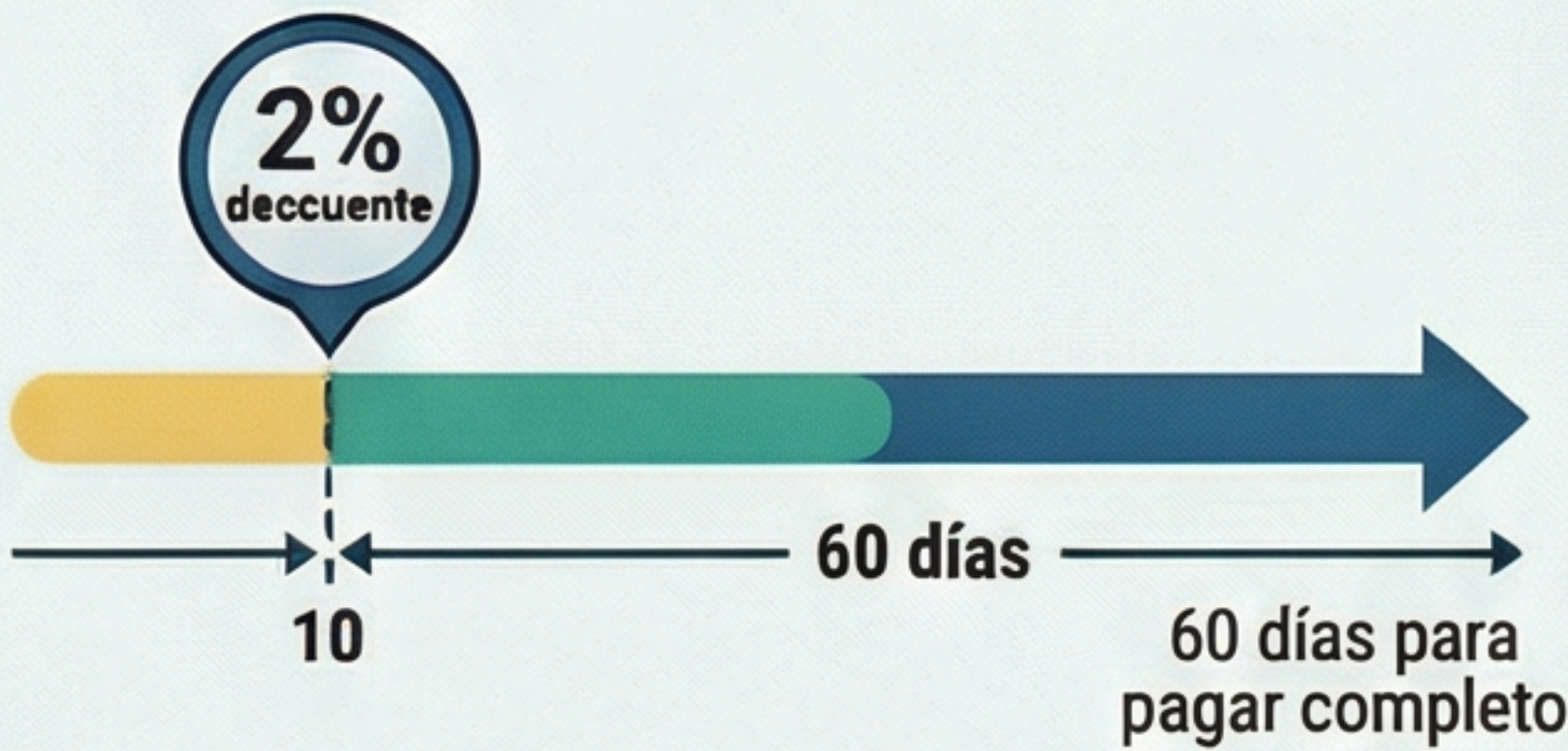
Dinero acumulado que no genera rentabilidad. Opciones: pagar dividendos, reducir deudas, nuevas inversiones.



ANÁLISIS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO

Crédito Comercial: Crédito a consumidores para no perder ventas, generando cuentas por cobrar.

Términos de Venta (ej. 2/10, neto 60)



Las 3 Etapas de la Política de Crédito



1 **Establecer Estándares** (Quién recibe crédito).



2 **Fijar Condiciones** (Plazos y descuentos).



3 **Establecer Política de Cobranza** (Procedimientos de reclamo).

MODELOS DE GESTIÓN DE TESORERÍA

Modelo Baumol

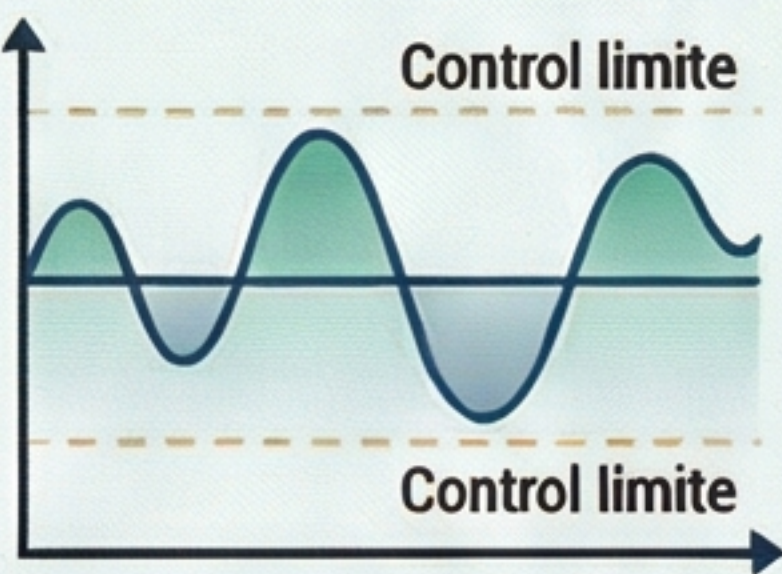
Entorno de Certeza



Determina el tamaño óptimo de transferencia (Q).

Modelo Miller-Orr

Entorno de Incertidumbre



Diseñado para flujos de efectivo que fluctúan diariamente de forma aleatoria.

S =	Costo de transacción
R =	Consumo total de efectivo requerido
C =	Tasa de rendimiento de la inversión

Responsabilidades de la Tesorería moderna



1 **Gestión en tiempo real** (Banca electrónica).



2 **Negociación con proveedores.**



3 **Uso de instrumentos de cobertura** (Futuros, Opciones, Swaps).

GESTIÓN DE COBRANZAS Y RIESGO

Herramientas de Vigilancia

Días de Cuentas por Cobrar (promedio de cobro) y Programa de Envejecimiento (clasificación por antigüedad).

Tipos de Políticas de Cobranza



Restrictiva: Agresivas, bajan ventas.



Racional: Buscan maximizar el rendimiento.



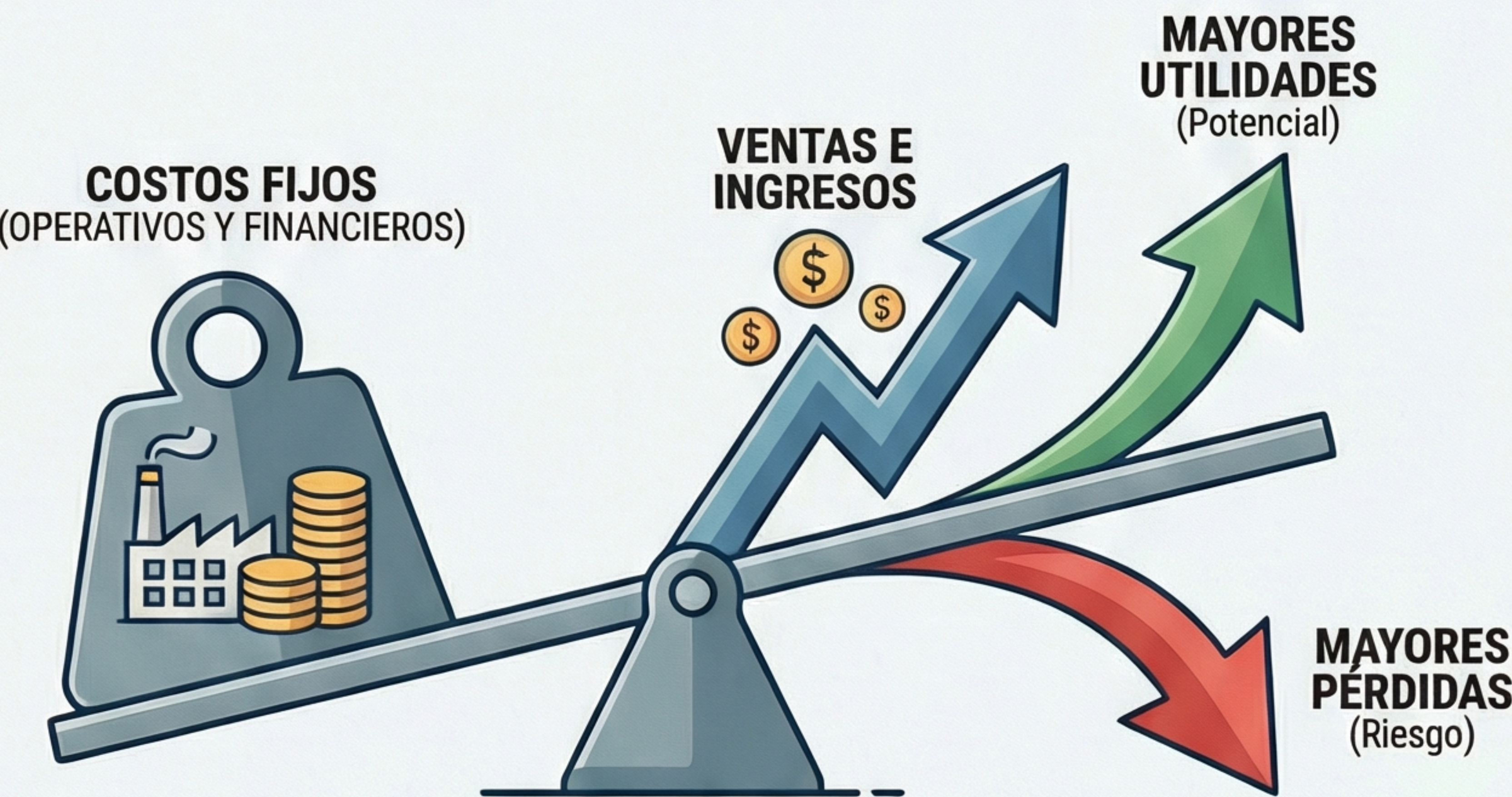
Liberal: Generosas, suben incobrables.

Outsourcing de Cobranza

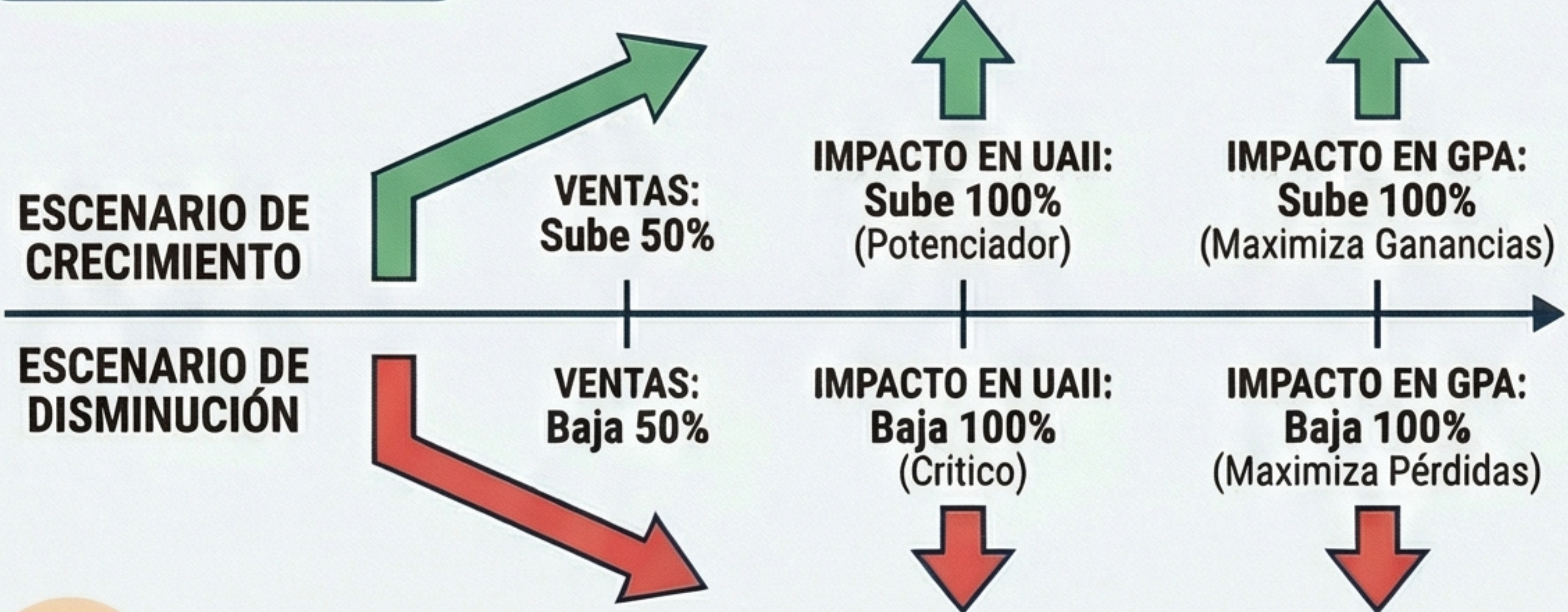
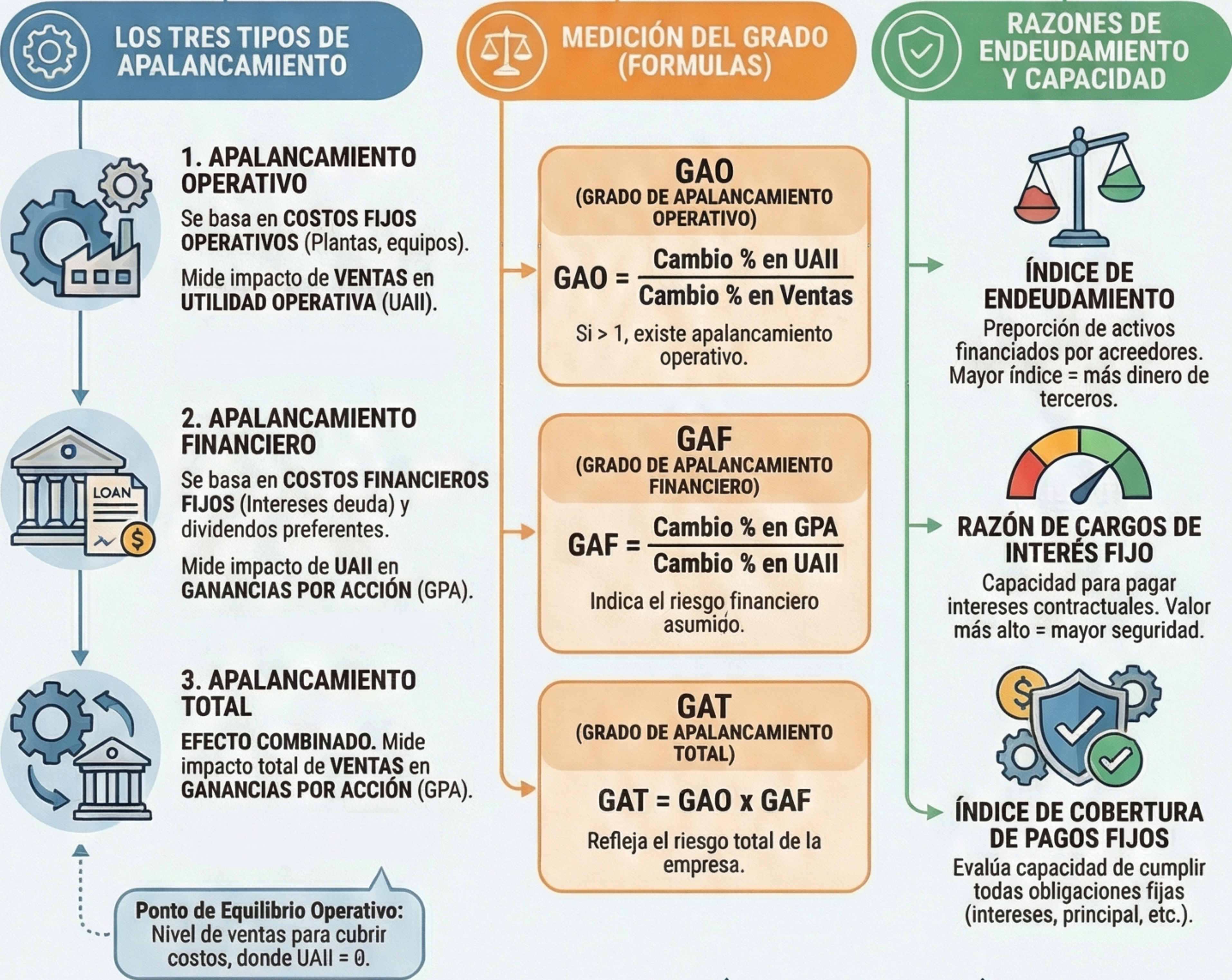
Externalizar puede aumentar la liquidez, liberar personal y mejorar la relación comercial con el cliente.

El Poder del Apalancamiento: Maximizando el Rendimiento y el Riesgo

Una estrategia financiera de doble filo que utiliza costos fijos para potenciar el impacto de las ventas en las utilidades, magnificando tanto ganancias como pérdidas.



El Apalancamiento incrementa la volatilidad: más rentable en crecimiento, pero acelera pérdidas en baja actividad.



Guía Maestra: Evaluación de Proyectos de Inversión y Toma de Decisiones Financieras

1. Definición y Tipos de Inversión



3. Determinación de la Tasa de Exigencia

Costo de Capital

Tasa utilizada para determinar el valor actual de los flujos futuros; representa la rentabilidad mínima exigida por renunciar a inversiones alternativas de riesgo similar.



4. Indicadores Clave de Evaluación



5. Análisis de Apalancamiento



Toma de Decisiones Financieras Exitosas